

Promociones en Espacios Comerciales

A distancia | 80 h



PROMOCIONES EN ESPACIOS COMERCIALES

El curso de Promociones en Espacios Comerciales enseña al alumno a definir acciones promocionales según los objetivos comerciales, incremento de ventas o rentabilidad de espacios comerciales.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Elaborar elementos promocionales para establecimientos comerciales, utilizando los materiales y equipos adecuados.

Aplicar métodos de control de eficiencia en acciones promocionales en el punto de venta.

PROGRAMA:

Tema 1. La promoción en el punto de venta.

- 1.1. Comunicación comercial: publicidad y promoción.
- 1.2. Marketing directo.
- 1.3. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
- 1.4. La promoción del fabricante y del establecimiento.
- 1.5. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
- 1.6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
- 1.7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

Tema 2. Merchandising en el punto de venta.

- 2.1. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
- 2.2. Técnicas de rotulación.
- 2.3. Mensajes promocionales.
- 2.4. Aplicaciones informáticas para la autoedición.

Tema 3. Control de las acciones promocionales.

- 3.1. Criterios de control de las acciones promocionales.
- 3.2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
- 3.3. Análisis de resultados.

- 3.4. Ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
- 3.5. Aplicación de medidas correctoras. Control de gestión.
- 3.6. Utilización de hojas de cálculo informático.

Tema 4. Acciones promocionales online.

- 4.1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento.
- 4.2. Herramientas de promoción online, sitios y estilo web para la promoción de espacios virtuales.
- 4.3. Páginas web comerciales e informativas.
- 4.4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
- 4.5. Elementos de la promoción online.

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336 €**

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneciente a:

